

2021

13 家银行 IT 上市厂商竞争力报告

—— 金融 IT 新机遇专题系列之一

研究机构  零壹财经·零壹智库

报告主编 柏亮 于百程

执笔团队 李昕 (lixin@01caijing.com)

VISIT...

LANZAROTE
Caliente.COM

本报告来自互联网公开渠道，版权归原作者所有。
如有疑问，请联系data@01caijing.com



 微信扫一扫，使用小程序

更多报告，请扫描二维码
进入找报告小程序



添加微信lycj002邀请您进入更多行业分类群
群内每日分享更多深度报告！

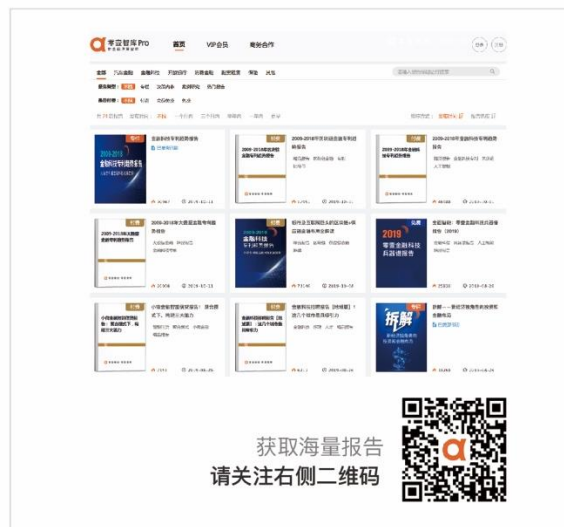
新金融决策智库

金融与科技专业知识与信息服务平台。

通过“零壹智库Pro”平台为个人和机构客户提供“报告+音频+视频”等多种形式的知识服务，推出了“VIP会员”、“黑金会员”两大专属服务，以及数十个定制专题。

通过“找报告”小程序提供超10万份的行业研究报告查询服务。

通过“01FINDs”提供公司分析、行业分析、数据指标、投融资情报、技术指标、研究报告、新闻舆情等服务，为用户提升决策效率。



40⁺
专业书籍

350⁺
专题报告

700⁺
数据报告

30⁺
行业峰会

50⁺
闭门研讨会

Abstract

摘要

- ✓ 自“棱镜门”事件后，国内掀起一场去“IOE”运动。“国产 X86 服务器、分布式系统和平台数据库”的组合方式受到越来越多的银行青睐。
- ✓ 国传统银行 IT 厂商一般成立于 2000 年前后，经过平均 10 年左右的时间登陆深交所。在成立初期，其原始业务七成左右为外包，其余为影像、影印业务。
- ✓ 银行 IT 厂商的起步部分依赖大型银行。截至目前，信雅达、高伟达、天阳科技等仍与原始客户保持合作关系。
- ✓ 出于共赢的考虑，传统 IT 厂商开始注重与阿里云、腾讯云等平台的合作。
- ✓ 面对技术能力不同的银行客户，IT 厂商提供定制化的服务。除了银行，厂商逐步将客群丰富化，如保险、证券等。虽然门槛较高，但技术实力较强的其他领域的 IT 服务商也在进入银行 IT 行业。

Contents

目录

- 一、13 家银行 IT 厂商的概况2
 - （一）银行 IT 机构成立时间集中在 2000 年前后，多数原始客户为银行 ... 2
 - （二）下游客户分布：厂商参与银行招投标的数量大多远超证券、保险 ... 3
 - （三）资本市场表现存在两级分化 4
- 二、13 家银行 IT 服务商比较：业务多元化的厂商业绩表现较好5
 - （一）按营收分为三个梯队，金融收入占比较高的公司营收较低 6
 - （二）统计期内，公司归母净利润差距较大 8
 - （三）一般情况下，金融行业和软件产品毛利率较高 9
 - （四）业绩较好的公司应收账款空间较大 10
- 三、银行 IT 服务商创新能力如何？ 11
 - （一）提供软件为主的厂商注重研发投入 11
 - （二）人才战略两极分化：研发人员数量及薪酬成反比 12
- 四、结论 13

自“棱镜门”和中美国际关系变化以来，国内掀起一场去“IOE”（注：减少或不再使用 IBM 服务器、Oracle 数据库和 EMC 存储设备）的运动。出于对关键领域数据安全的保护，以银行、电信为首的国内机构率先进行数字化升级，如自主研发核心系统，采购国内品牌的设备及配套服务等。“国产 X86 服务器、分布式系统和平台数据库”的组合方式受到越来越多的银行青睐。根据公开资料，微众银行在长亮科技的协助下，成为最早一批采用分布式架构的银行之一。

近两年来，国家不断推出支持信创的政策，特别是在“十四五”规划中将“科技自立自强”作为发展战略，再加上央行数字货币在各地银行的试行创造新的需求，我国银行业 IT 建设将再次步入快速发展的新阶段。根据 2020 年业绩预报，截至 2021 年 1 月 31 日，至少有 9 家银行 IT 厂商实现全年归母净利润为正，且保持 30%至 70%左右的增长。

后疫情时代，各行业都受到了不同程度的冲击，银行 IT 厂商业绩如何保持较高增长？这些厂商是如何为银行赋能？为了全面、深入地了解行业发展状况，本文根据行业格局、业务布局、样本独特性等维度筛选出 13 家银行 IT 上市厂商进行分析。此篇为零壹智库在 2021 年推出的金融 IT 新机遇专题系列的第一篇，后继将会陆续推出关于证券 IT、保险 IT 等多篇报告，敬请期待。

一、13 家银行 IT 厂商的概况

随着国产化浪潮兴起，为了协助银行加速信息技术升级、节约人力成本，一些外包服务商将银行作为重要客户，为其提供软、硬件或者配套服务，其被统一称为“银行 IT 厂商”。传统的银行 IT 厂商一般具有以下三个特征：1）从业时间长。20 世纪 90 年代，多家厂商伴随银行发展电子银行而成立。根据零壹智库不完全统计，厂商从业时间在 15 年至 25 年左右。2）整体市场格局分散、细分领域集中度高。由于 IT 建设投入较大、耗时较长，我国银行会将项目制拆分多个子项目，分别交由细分领域排名靠前、有较好合作体验的厂商进行合作。所以，一个项目往往由多家厂商参与，形成了整体市场分散，而细分领域排名比较固定的格局，同一厂商向多家银行提供自身核心的技术服务；3）定制化程度较高。在流程规划、项目执行的过程中，厂商根据银行需求提供个性化服务。

（一）银行 IT 机构成立时间集中在 2000 年前后，多数原始客户为银行

根据零壹智库对选取的 13 家公司工商资料的统计（见表 1），我国传统银行 IT 服务商一

般成立于 2000 年前后，经过平均 10 年左右的时间登陆以创业板为主的资本市场。在成立初期，其原始业务七成左右为外包，其余为影像、影印业务。

服务商的起步部分依赖大型银行。根据公司财报不完全统计，除了神州信息、中软国际、东华软件和润和软件原始客户不是银行以外，信雅达、高伟达、天阳科技的原始客户均为建设银行，科蓝软件、南天信息和中科金财的原始客户皆为中国银行，安硕信息的原始客户是浦发银行，长亮科技的原始客户是烟台银行、恒丰银行，宇信科技的原始客户是中信银行。截至目前，信雅达、高伟达、天阳科技等仍与原始客户保持合作关系。

值得一提的是，传统 IT 厂商出于共赢的考虑，开始注重与阿里云、腾讯云等平台的合作。除此之外，科蓝软件和润和软件获得了阿里投资，持股分别为 3.42%、5.05%；东华软件和长亮科技由腾讯投资，持股比例分别为 5.04%、6.65%；宇信科技由百度投资，持股比例为 5.71%。

表 1：银行 IT 公司工商信息（不完全统计，截至 2020 年 12 月 27 日）

股票代码	公司名	所在地	成立日期	上市日期	原始业务	原始客户	重要股东
600571.SH	信雅达	杭州市	1996/07/22	2002/11/01	银行影像	建设银行	-
000555.SZ	神州信息	北京市	1996/11/18	2014/03/19	系统集成	非银行	-
000948.SZ	南天信息	昆明市	1998/12/21	1999/10/14	银行影印	中国银行	-
300663.SZ	科蓝软件	北京市	1999/12/01	2017/06/08	软件外包	中国银行	阿里, 3.42%
0354.HK	中软国际	北京市	2000/02/16	2003/06/20	软件外包	非银行	-
002065.SZ	东华软件	北京市	2001/01/20	2006/08/23	软件外包	非银行	腾讯, 5.04%
300380.SZ	安硕信息	上海市	2001/09/25	2014/01/28	软件开发	浦发银行	-
300348.SZ	长亮科技	深圳市	2002/04/28	2012/08/17	软件外包	烟台银行	腾讯, 6.65%
300465.SZ	高伟达	北京市	2003/04/11	2015/05/28	软件外包	建设银行	-
300872.SZ	天阳科技	北京市	2003/07/09	2020/08/24	软件外包	建设银行	-
002657.SZ	中科金财	北京市	2003/12/10	2012/02/28	银行影像	中国银行	-
300339.SZ	润和软件	南京市	2006/06/29	2012/07/18	软件外包	非银行	阿里, 5.05%
300674.SZ	宇信科技	北京市	2006/10/19	2018/11/07	软件外包	中信银行	百度, 5.71%

资料来源：wind，公司公告，零壹智库

注：表格按照成立日期升序排列

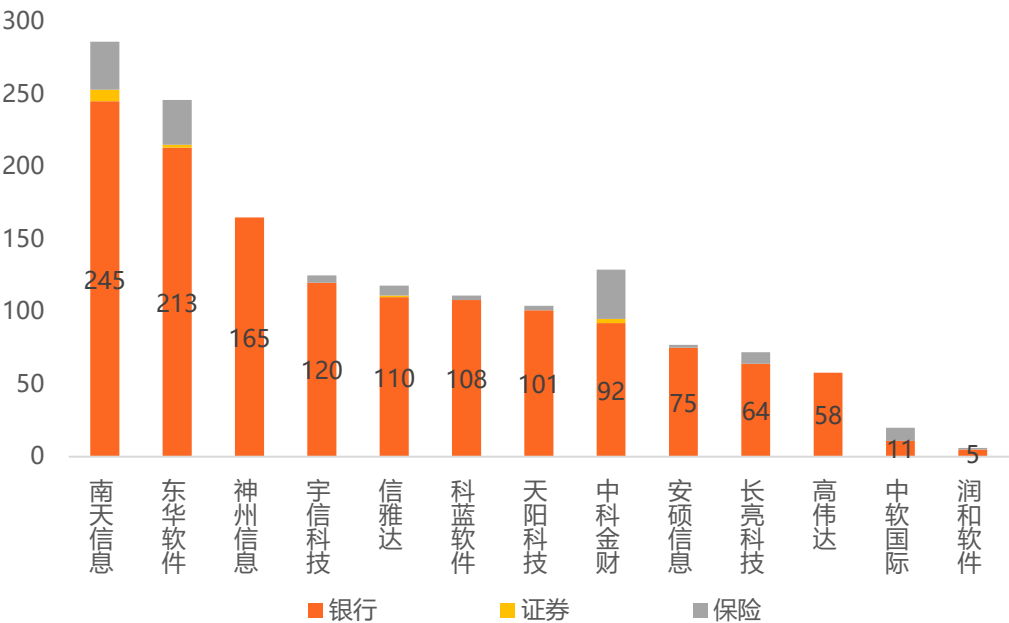
（二）下游客户分布：厂商参与银行招投标的数量大多远超证券、保险

银行 IT 进入壁垒高、客户粘性强。因此，传统银行 IT 厂商保持先入的优势，也将业务延伸至保险、证券等其他领域。但由于银行客户数量多于其他领域，且银行注重 IT 建设，资金充足且业务量大，因此也吸引了非传统但科技实力较强的玩家，如提供医疗 IT

服务的东华软件、提供电子政务服务的中国软件国际等。

银行 IT 厂商获客途径较为单一。根据零壹智库不完全统计，超过五成的业务来自招投标，招标项目大多在北京。而一般情况下，厂商参与银行的招投标次数是保险和证券总和的数十倍。从银行招投标数据来看，南天信息、东华软件和神州信息参与的积极度最高，分别为 245 次、213 次和 165 次（见图 1）。其中，南天信息集中为大中型银行提供运营管理、集成服务等项目，东华软件集中在大型银行的风险管理、运维等项目，神州信息偏好中小银行的核心系统建设与改造等。

图 1：银行 IT 厂商银行、证券和保险领域参与投标数据不完全统计（截至 2020 年 10 月 16 日）



资料来源：企查查，零壹智库

注：1、图表顺序依银行数量降序排列；

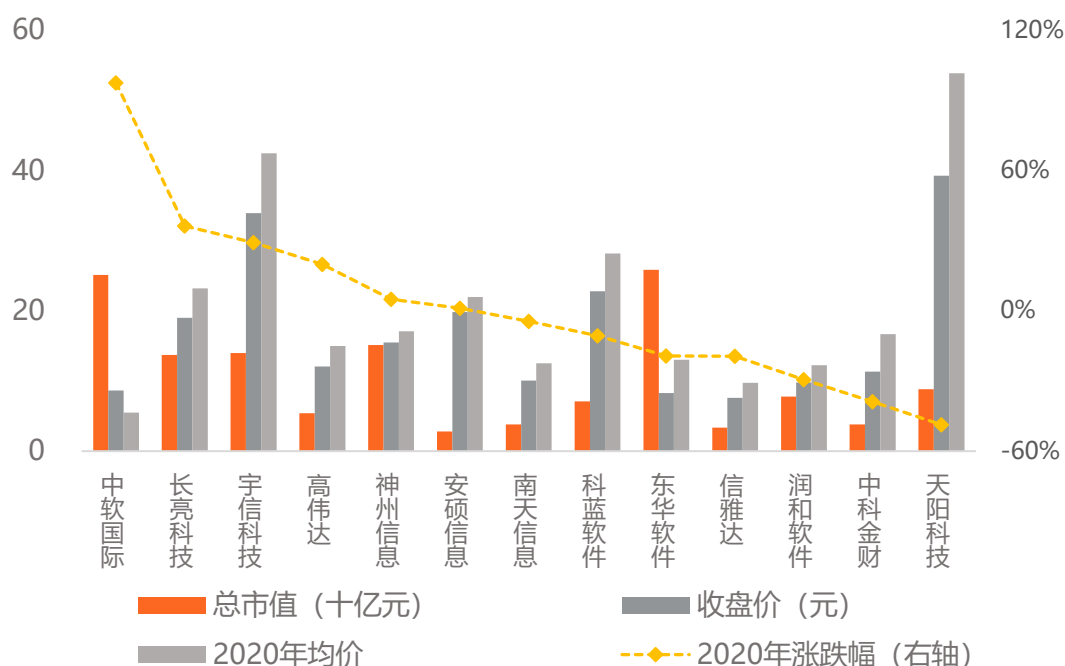
2、神州信息统计数据对象为其全资子公司神州数码融信软件有限公司。

（三）资本市场表现存在两级分化

头部的银行 IT 厂商大多在 2010 年前后已登陆资本市场，且将上市地选在深圳。根据 wind 数据，2020 年间，13 家厂商资本市场表现呈两级分化的趋势。2020 年 12 月 31 日，在总市值方面，中软国际和东华软件的总市值均超过 250 亿元，位列 13 家公司前两位，而市值排列靠后的安硕信息、信雅达和中科金财的总市值在 28 亿元至 38 亿元之间（见

图 2)。在当日收盘价方面，天阳科技和宇信科技收盘价分别为 39.26 元和 33.93 元，排名靠后的是信雅达、东华软件和中软国际。其中，中软国际的股价长期处于低位，其 2020 年年均价为 5.51 元，为样本最低；而最高为宇信科技（注：天阳科技虽然数值最高，但数据跨度不满 1 年，故不作考量），年均价为 42.46 元。虽然上述两家公司在年均价在表现迥异，但两者在 2020 年涨幅较高，或因全年业务增速加快而受到资本热捧。

图 2：银行 IT 厂商资本市场表现（统计时间：2020 年 12 月 31 日）



资料来源：wind，零壹智库

注：1、图表以 2020 年涨跌幅降序排列；

2、除 2020 年 8 月 24 日上市的天阳科技，其余公司 2020 年数据均由全年数据计算所得。

二、13 家银行 IT 服务商比较：业务多元化的厂商业绩表现较好

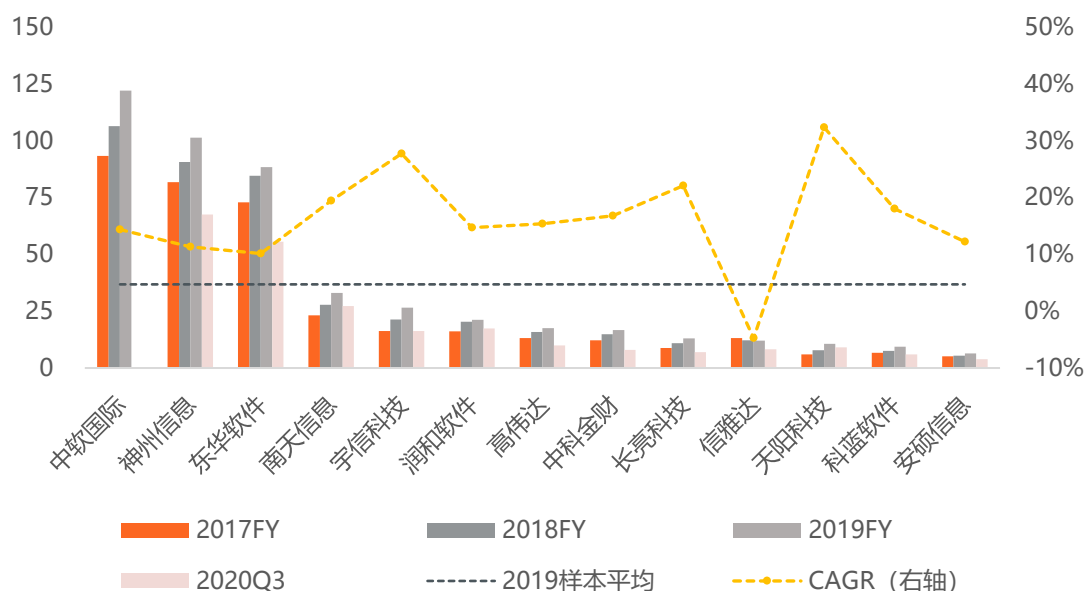
自 2019 年起，国家出台多项政策扶持信息技术产业。2020 年疫情爆发，传统机构的线上业务量激增，银行数字化建设加速。银行 IT 厂商业绩表现较好。截至 2021 年 1 月 31 日，根据 2020 年业绩预报，包括宇信科技、长亮科技、润和软件等至少有 9 家银行 IT 厂商实现全年归母净利润为正，且保持 30%至 70%左右的增长。

（一）按营收分为三个梯队，金融收入占比较高的公司营收较低

2017 年至 2019 年，13 家银行 IT 服务商的营业收入平均分别为 28.39 亿元、32.78 亿元和 36.82 亿元（见图 3）。其中，中软国际、神州信息和东华软件的营收皆高于平均，2019 年度营收分别为 122.16 亿元、101.46 亿元和 88.49 亿元。我们根据营收以 50 亿元、10 亿元为标准，将公司分为三个梯队，其中，上述三家归属于第一梯队，南天信息、宇信科技、润和软件、长亮科技、信雅达归属于第二梯队，天阳科技、科蓝软件和安硕信息归属于第三梯队。2020 年前三季度，除中软国际未披露三季报以外，神州信息和东华软件的营收已达到 50 亿元，稳居第一梯队。

2017 年至 2019 年，13 家公司营收的 CAGR 为 16.15%，其中天阳科技、宇信科技和长亮科技成长性较高，展示较高的 CAGR 增速，比例分别为 32.38%、27.77%和 22.09%。根据财报，天阳科技采取了较为激进的营销方式，短时间内客户从几十个扩张至两百多个；宇信科技得益于来自大型银行集成业务和中小银行（注：城商行）创新业务的需求增加；长亮科技得益于来自中小银行 IT 业务的激增，以及公司互联网金融类解决方案和海外业务的收入大幅增长。而由于客户需求缩减造成硬件销售下降等原因，信雅达的 CAGR 为 -4.74%，出现了负增长，其三年的营收分别为 13.22 亿元、12.23 亿元和 12.00 亿元。

图 3：银行 IT 公司 2017-2019 年和 2020 年第三季度营收情况（单位：亿元）

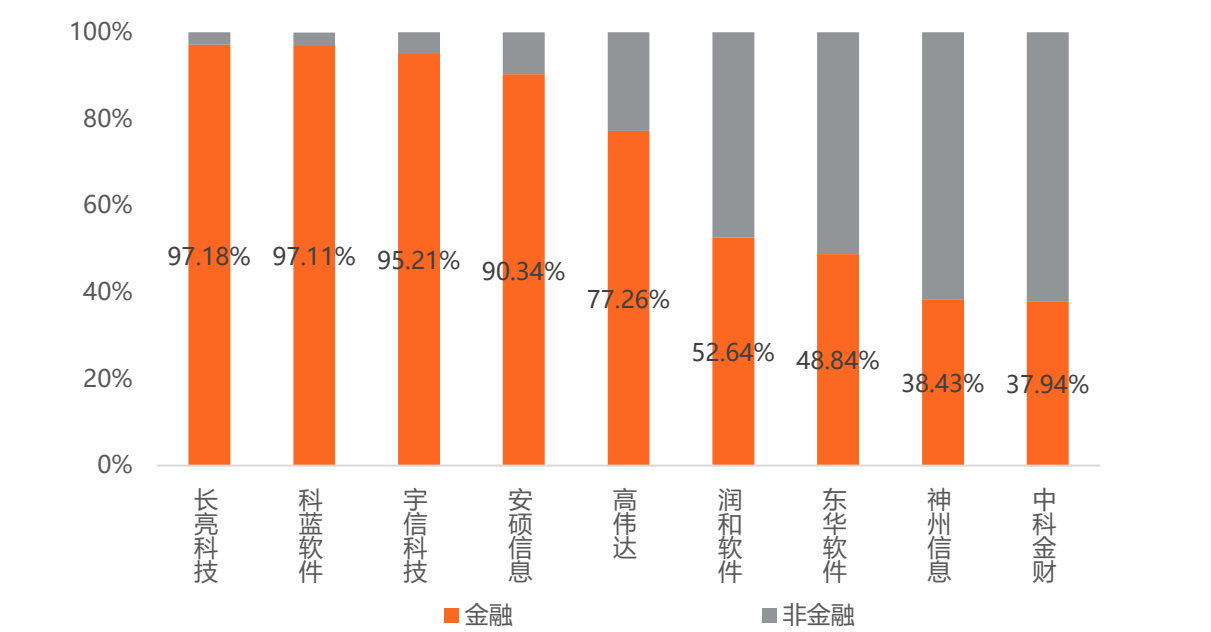


资料来源：wind，零壹智库

注：图表按 2019 年营收金额降序排列。

服务商营收按照行业分为金融和非金融两类，金融收入占比较高的公司营收较低。根据财报不完全统计，2019 年，长亮科技、科蓝软件、宇信科技和安硕信息的营收中逾九成来自金融行业（见图 4），金额分别为 12.74 亿元、9.07 亿元、25.25 亿元和 5.84 亿元。而营收较高的东华软件和神州信息，来自金融的收入不到五成。东华软件和神州信息业务布局分散，但业务占比最高的仍为金融，分别为 48.84%、38.43%。除金融外，前者的业务包括医疗健康、能源、政企等，后者的业务包括运营商、政企等行业。

图 4：2019 年度银行 IT 公司金融业务营收占比（不完全统计）



资料来源：公司财报，零壹智库

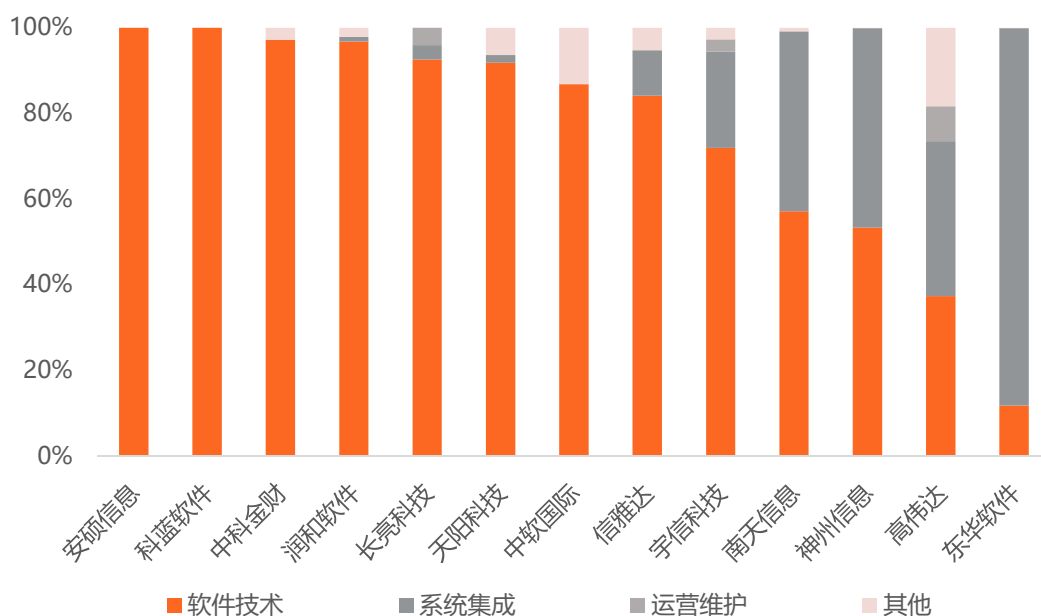
注：1、各公司统计口径略有不同；

2、中软国际、天阳科技、信雅达和南天信息的相关数据缺失；

3、图表按金融业务数据降序排列。

软件技术为大多厂商最重要的业务。在软件领域，中软国际和神州信息收入靠前；在系统集成领域，东华软件和神州信息收入靠前（见图 5）。依据软件技术、系统集成、运营维护和其他等四种产品分类，2019 年，13 家银行 IT 服务商来自上述四种产品的平均营收占比分别为 75.08%、23.37%、5.01%和 4.69%。

图 5：2019 年度银行 IT 公司业务分布情况（不完全统计）



资料来源：公司财报，零壹智库

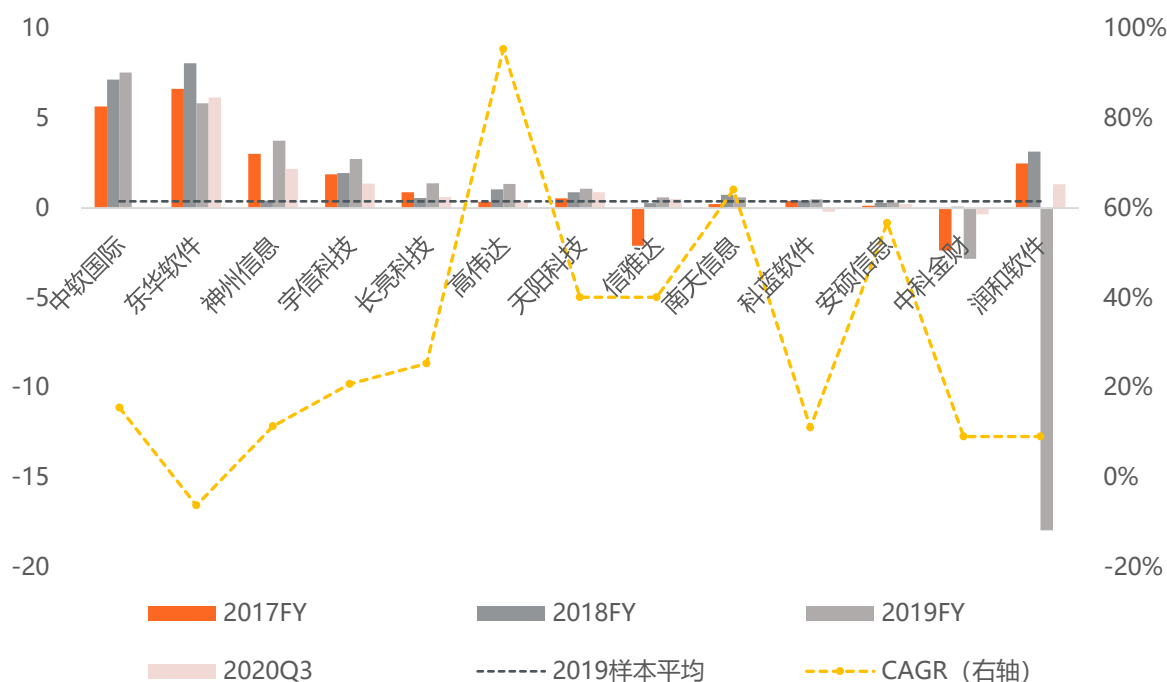
注：图表按软件业务占比降序排列。

（二）统计期内，公司归母净利润差距较大

2017 年至 2019 年及 2020 年前三季度，13 家银行 IT 服务商的归母净利润平均分别为 0.14 亿元、0.19 亿元、37.83 万元及 0.11 亿元（见图 6）。其中，中软国际、东华软件和神州信息在上述时间段内排名较前。另外，2019 年的平均值较低是因为润和软件出现了 0.18 亿元的亏损。根据财报，2019 年，润和软件自上市以来首次亏损，主要原因是并购的两家子公司业绩下滑导致商誉大额减值和子公司部分应收账款存在回收风险导致信用减值损失大幅增长。

2017 年至 2019 年，高伟达、南天信息和安硕信息 CAGR 增速较快，分别为 95.42%、64.07% 和 56.69%。根据财报，高伟达的金融科技业务在 2019 年快速提升，南天信息和安硕信息稳步增加的营收带动归母净利润的增长。

图 6：银行 IT 公司 2017-2019 年和 2020 年第三季度归母净利润情况（单位：百万元）



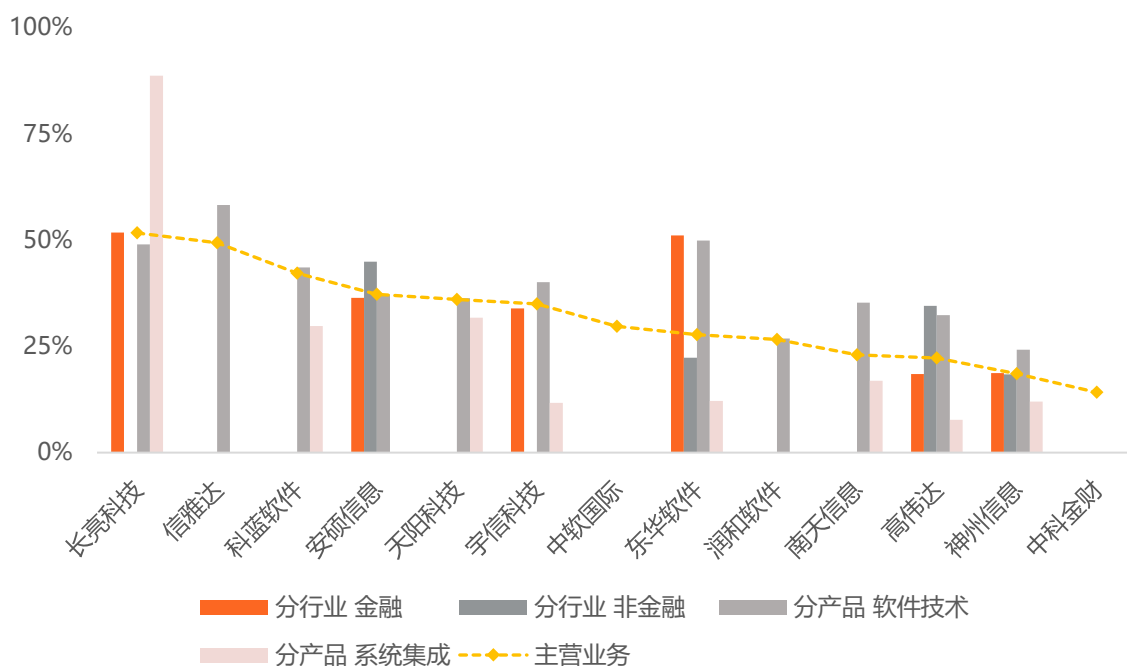
资料来源：wind，零壹智库

注：图表按 2019 年归母净利润数据降序排列。

（三）一般情况下，金融行业和软件产品毛利率较高

根据零壹智库对财报中披露的毛利率数据不完全统计，2019 年，长亮科技、信雅达、科蓝软件、安硕信息、天阳科技和宇信科技的主营业务毛利率高于样本平均线 31.83%，前两家公司的毛利率在 50% 左右（见图 7）。按行业看，长亮科技和东华软件在金融领域毛利率较高，分别为 51.78%、51.09%。按产品看，信雅达、东华软件、长亮科技和科蓝软件在软件技术产品类毛利率较高，均超过 40%，而神州信息软件数据较低，为 24.23%。长亮科技在集成系统类毛利率为 13 家中最高，达 88.71%，而信雅达在该产品毛利率为负值。

图 7：2019 年，银行 IT 公司按主营业务、行业及产品分的毛利率



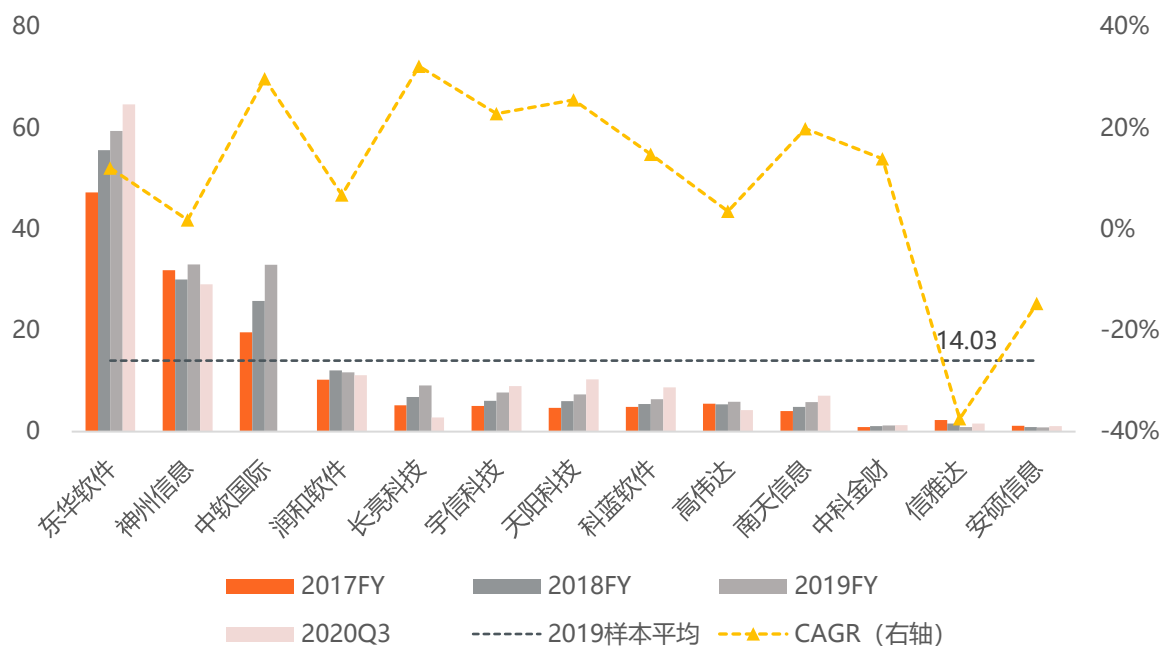
资料来源：各公司财报，零壹智库

注：图表按主营业务毛利率降序排列。

（四）业绩较好的公司应收账款空间较大

2017 年至 2019 年及 2020 年前三季度，13 家银行 IT 服务商的应收账款平均分别为 10.99 亿元、12.45 亿元、14.03 亿元及 12.59 亿元（见图 8）。其中，东华软件、神州信息和中软国际的金额皆高于平均，2019 年度应收账款分别为 59.40 亿元、33.04 亿元和 32.97 亿元。造成厂商应收账款较高的原因为：1）客户为大型银行，行内审批流程复杂，回款速度较慢；2）提供产品或服务大多为定制，客户满意与否影响回款速度。

图 8：银行 IT 公司 2017-2019 年及 2020 年三季度应收账款（单位：亿元）



资料来源：wind，公司财报，零壹智库

注：数据统计口径略有不同，除中软国际为贸易及其他应收账款以外，其余为应收账款。

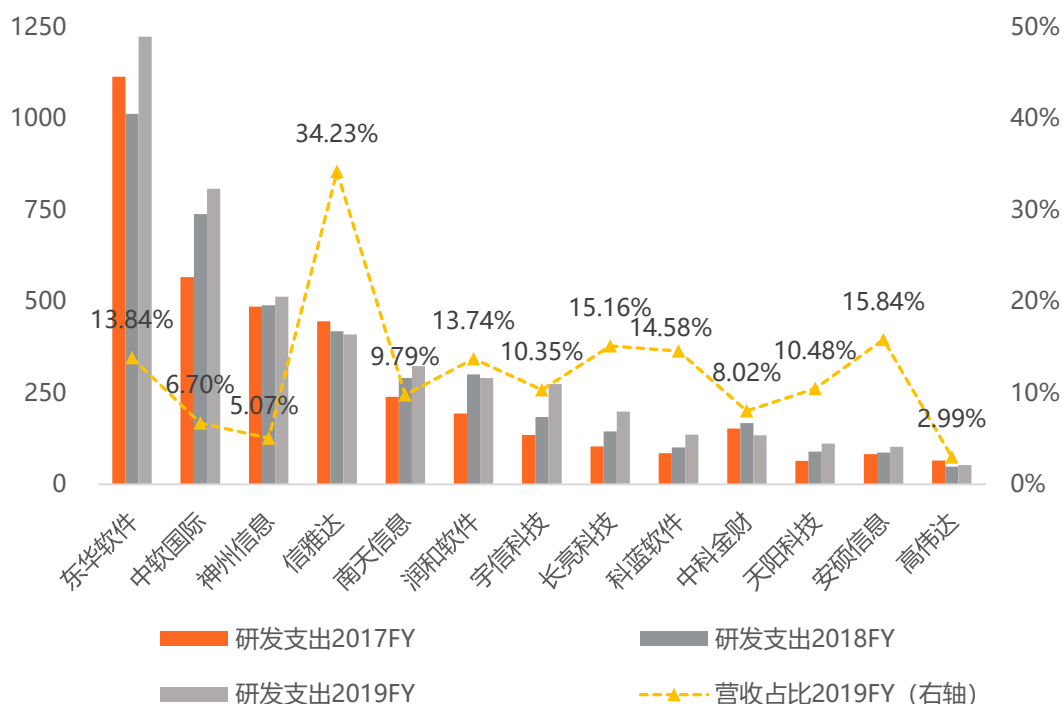
三、银行 IT 服务商创新能力如何？

随着国产化不断推进，根据技术难易程度，我国硬件替代进展较快，但软件方面较难推进。上文提到，厂商大多为银行提供软件为主，所以加快技术迭代、研发自有专利和 license 为目前较为迫切的任务。

（一）提供软件为主的厂商注重研发投入

2017 年至 2019 年，13 家银行 IT 服务商的研发支出平均分别为 2.87 亿元、3.13 亿元和 3.53 亿元，占营收比重的 12.34%、12.36%和 12.37%（见图 9）。其中，东华软件、中软国际、神州信息和信雅达金额高于平均，信雅达研发占营收的比重远高于行业，三年均超过 30%。根据 2019 年财报，东华软件将 10.13 亿元研发费用投向智慧医疗、智慧城市和智慧金融等领域。信达雅大力投入研发，提高新产品的快速响应能力和交付能力，扩大技术领先优势。高伟达、神州信息研发占比较低，且显现连续下降的趋势。

图 9：银行 IT 公司 2017-2019 年研发支出及营收占比（单位：百万元）



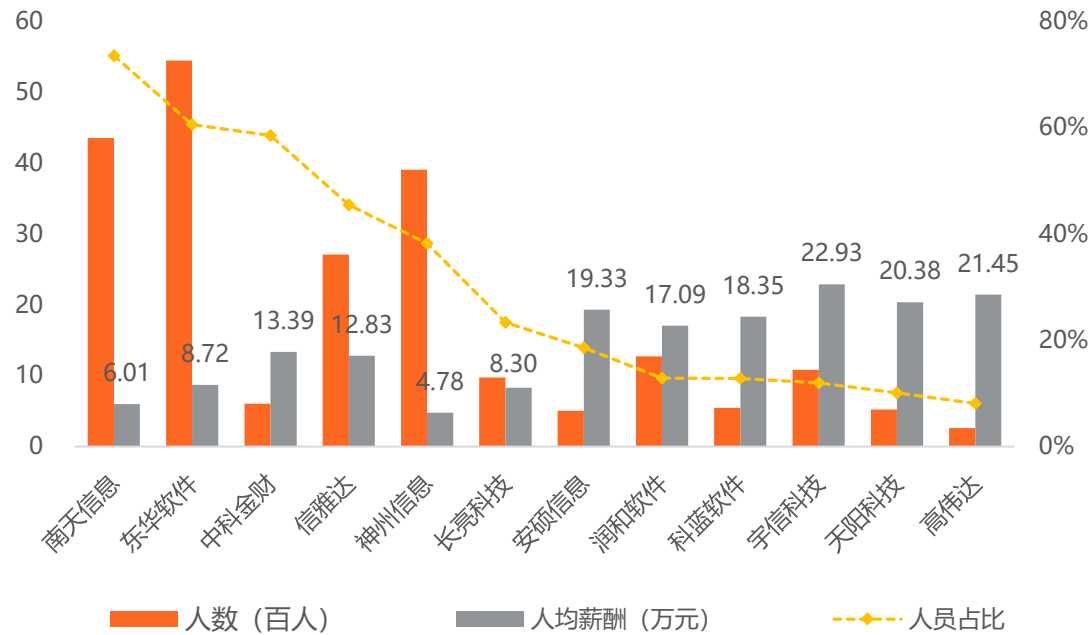
资料来源：wind，公司财报，零壹智库

注：数据统计口径略有不同，除中软国际为研发成本以外，其余为研发支出。

（二）人才战略两极分化：研发人员数量及薪酬成反比

2019 年，13 家服务商的研发人员最多的三家分别为东华软件、南天信息和神州信息，分别为 5449 人、4355 人和 3908 人（见图 10）；研发人员占公司总人数比例最多的三家分别为南天信息、东华软件和中科金财，分别为 73.61%、60.61%和 58.59%；研发人员人均全年薪酬最高的三家分别为宇信科技、高伟达和天阳科技，分别为 22.93 万元、21.45 万元和 20.38 万元。厂商工资悬殊较大，低工资公司存在人才流失的风险。除了流向较高工资的公司，人才也可能选择阿里云、腾讯云等平台。

图 10：银行 IT 公司 2019 年研发人员情况



资料来源：wind，公司财报，零壹智库

注：1、按科研人员占比降序排列；

2、中软国际未披露相关数据。

四、结论

从 20 世纪 90 年代的电子银行萌芽到如今分布式架构银行，银行 IT 厂商服务对象从大型银行扩充整个银行业。再加上“IOE”化、国家频频出台支持信创的政策以及央行数字货币的试行，我国银行业数字化转型加速。面对技术能力不同的银行客户，IT 厂商提供定制化的服务。对于有自研能力的大型银行，厂商一般在较耗费人工的非关键环节提供服务；对于中小型银行，厂商提供合规的全流程服务。除了银行，厂商逐步将客群丰富化，如保险、证券等。虽然门槛较高，但技术实力较强的其他领域的 IT 服务商也在进入银行 IT 行业。

回顾银行厂商的发展史，两个时间点较为重要：2000 年左右，多家厂商成立；2010 年前后，多家厂商登陆资本市场。根据样本数据，厂商 2020 年的股价表现：港股好于 A 股，开盘价低的公司涨幅较高。

在统计的 13 家厂商中，业务范围较高的公司财务数据大多优于业务单一的。例如，中

软国际、神州信息、东华软件等三家公司的原始客户不为银行，业务遍布资讯 IT、医疗 IT、政企 IT、金融 IT 等。由于金融行业、软件领域的产品毛利较高，厂商的业务大多向此倾斜。

目前，我国硬件研发较顺利，产品较为成熟，但软件仍未很好的攻克。厂商在享受较高毛利率的时候，仍在加强自身研发能力、培养技术人才。

金融与科技知识服务平台

金融与科技知识服务平台，2013年成立于北京，建立了传播+研究+数据+咨询+培训等服务体系，覆盖金融与科技生态的主要领域，已服务超过300家机构。

零壹财经·零壹智库是中国互联网金融协会会员、北京市互联网金融行业协会发起单位并任投资者教育与保护专委会主任单位、中国融资租赁三十人论坛成员机构、湖北融资租赁协会副会长单位、广州融资租赁产业联盟理事单位。

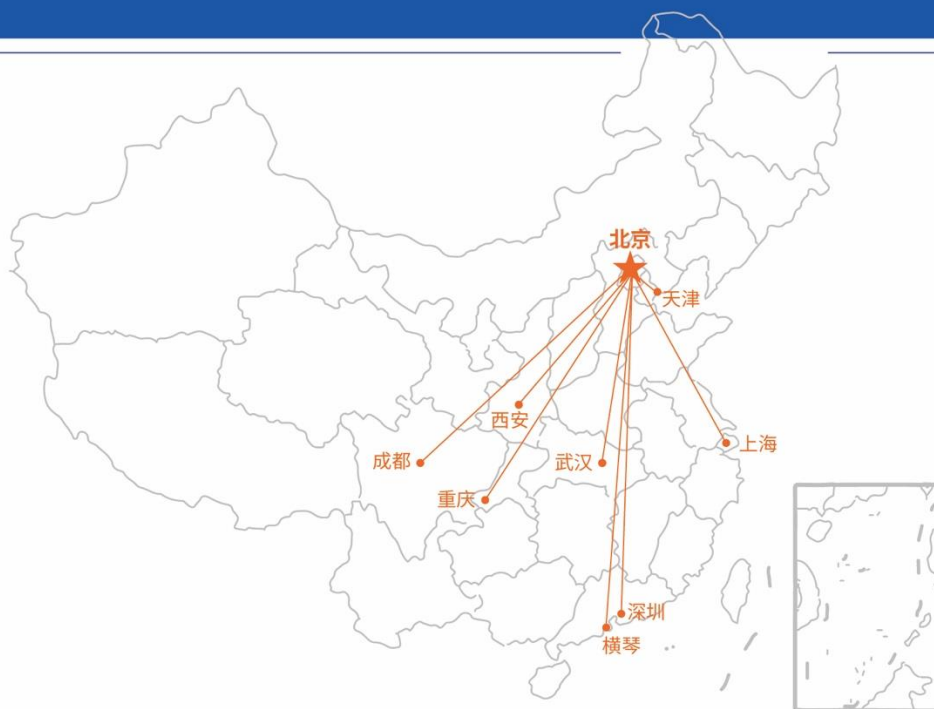
传·播

研·究

数·据

咨·询

培·训



40⁺

专业书籍

350⁺

专题报告

700⁺

数据报告

30⁺

行业峰会

50⁺

闭门研讨会

2013年

2020年



40万⁺

微信粉丝

15⁺

第三方媒体平台

1万⁺

原创文章

10亿⁺

累计阅读

公众号矩阵



零壹财经



财星



零壹租赁智库



零壹智库Pro



零售金融观察



Fintech前线



01区块链



零壹智库

零壹智库 · 01THINKTANK

30⁺ 会员机构

30⁺ 峰会

50⁺ 闭门会

700⁺ 音视频课程

零壹智库Pro · RESEARCH

金融与科技专业知识与信息服务平台。

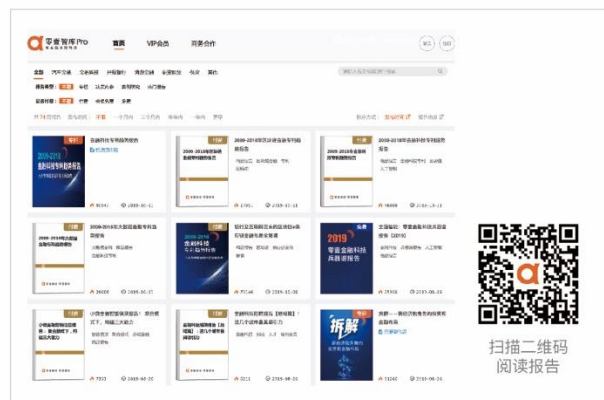
通过“零壹智库Pro”平台为个人和机构客户提供“报告+音频+视频”等多种形式的知识服务，推出了“VIP会员”、“黑金会员”两大专属服务，以及数十个定制专题。

通过“找报告”小程序提供超10万份的行业研究报告查询服务。

通过“01FINDs”提供公司分析、行业分析、数据指标、投融资情报、技术指标、研究报告、新闻舆情等服务，为用户提升决策效率。

350⁺ 专题报告

700⁺ 数据报告

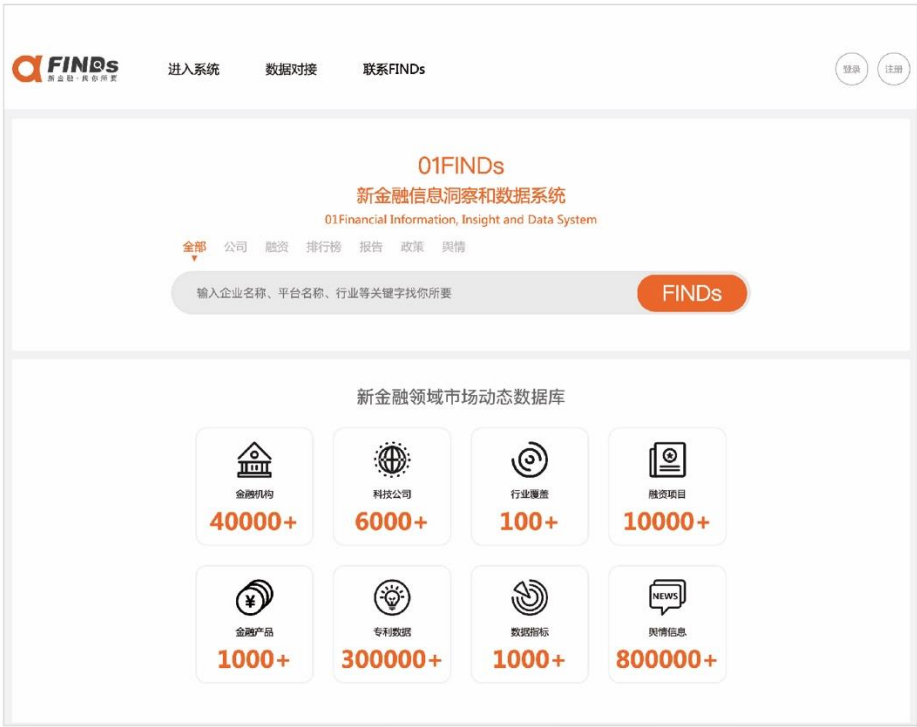


40⁺ 书籍

01FINDs • DATA

01FINDs是零壹财经旗下专注于新金融与数字科技领域的数据库，持续跟踪全球范围内大数据、云计算、区块链、人工智能等技术型企业/项目及其关联信息。

01FINDs为用户提供找公司、行业分析、数据指标、投融资、研究报告、技术专利、新闻舆情等服务，助力提升决策效率。



报告声明

本报告研究过程和研究结论均保持独立，零壹智库对本报告的独立性负责。本报告中信息均来源于公开信息及相关行业机构提供的资料，零壹智库对这些信息的准确性及完整性不作任何保证。报告中的信息或所表达意见并不构成任何投资建议。本报告的完整著作权为零壹智库信息科技（北京）有限公司所有，未经本公司书面许可，任何机构和个人不得以任何形式使用，包括但不限于复制、转载、编译或建立镜像等。

 零壹财经·零壹智库
- 金融与科技知识服务平台 -

零壹智库信息科技（北京）有限公司

🌐 www.01caijing.com

✉ marketing@01caijing.com

☎ 13261990570

